PUBLICATION 582 PUBLIÉ EN JUILLET 1937
BULLETIN DU CULTIVATEUR No 39 RÉIMPRESSION DU FEUILLET 162
DOMINION DU CANADA—MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE

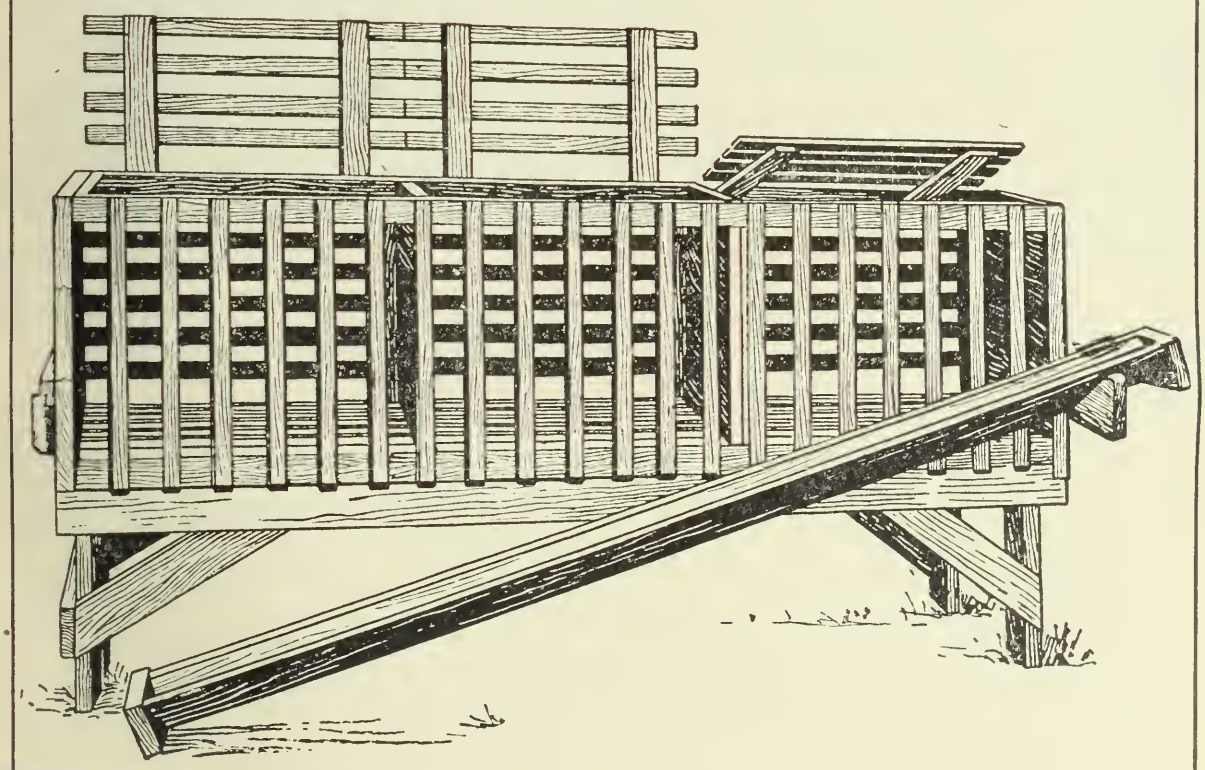
ENGRAISSEZ VOS VOLAILLES AVANT DE LES OFFRIR EN VENTE

PRÉPARÉ PAR

W. A. BROWN,
Chef des Services des volailles,
Division de l'Industrie animale,
Ministère fédéral de l'Agriculture.

F. C. ELFORD,
Aviculteur du Dominion,
Division des fermes expérimentales fédérales.

MEMBRES DE LA COMMISSION FÉDÉRALE D'AVICULTURE



630.4
C212
P 582
1937
fr.
c.2

Publié par ordre de l'Hon. JAMES G. GARDINER, Ministre de l'Agriculture,
Ottawa, Canada.

LISTE DE PUBLICATIONS AVICOLES

Le nid à trappe.....Cir. No 34, Nouvelle Série

L'incubation naturelle .....Cir. No 70, Nouvelle Série

Comment débarrasser une poule de ses poux et un poulailler de ses mites.....Cir. No 80, Nouvelle Série

L'emploi des grains canadiens dans l'alimentation des volailles .....Feuillet 128, Nouvelle Série

Type de volailles à élever pour la production de la chair.....Pub. 482

La basse-cour de la ferme.....Pub. 500

Le triage des œufs d'après les types-modèles canadiens.....Pub. 504

Construction du poulailler.....Pub. 506

L'élevage des oies.....Pub. 511

L'élevage des poussins.....Pub. 531

L'alimentation des volailles.....Pub. 541

La préparation des volailles pour la vente.....Pub. 581

Engraissez vos volailles avant de les offrir en vente.....Pub. 582

L'élevage des dindons.....Pub. 587

Types modèles de qualité pour les volailles habillées (Catégories du Gouvernement). ..... Dépliant

Recettes sur la cuisson des volailles, par des chefs canadiens..... Dépliant

Rapport hebdomadaire du commerce des œufs et des volailles.....

Distribuées gratuitement sur requête par le Bureau d'extension et de publicité, Ministère fédéral de l'Agriculture, Ottawa, Canada.

Version française par C. E. Mortureux, B.S.A.

40415—1½

Digitized by the Internet Archive
in 2012 with funding from
Agriculture and Agri-Food Canada – Agriculture et Agroalimentaire Canada

http://www.archive.org/details/engraissezvosvol00brow

Engraissez vos volailles avant de les offrir en vente

Il se vend trop de volailles maigres ou mal engraissées. Ces volailles ne rapportent pas grand chose au producteur; elles exercent un mauvais effet sur la demande parce que le consommateur, qui ne les trouve pas de son goût, en mange de moins en moins; la demande diminue et les prix baissent.

IL Y A PROFIT À ENGRAISSER LES VOLAILLES

Cette énorme quantité de volailles maigres qui encombre nos marchés est une perte de toute façon—il y a perte sur le poids aussi bien que sur la valeur. Même si le prix de vente par livre des volailles mieux finies devait être le même que celui des volailles maigres, il y aurait profit à mettre une livre de viande de plus sur chaque oiseau, mais en réalité, les volailles bien engraissées se vendent plus cher par livre que les autres et les producteurs canadiens feraient ainsi un double gain, tant sur le poids que sur le fini, en nourrissant leurs volailles plus longtemps.

LA VENTE DE GRAIN SOUS FORME DE VOLAILLES

Il y a un autre aspect de la question au point de vue national: c'est le surcroît de revenu que l'on peut obtenir du grain vendu sous forme de volailles, par comparaison à celui qui va à l'élévateur. Par exemple, pour les volailles comme les Plymouth Rock Barrées, il faut environ 4½ livres de grain mélangé pour produire une livre de chair; les races les plus légères en exigent près de 6 livres. Au prix moyen minimum de 6 cents, qui est le prix des catégories inférieures de volailles offertes au Canada et en nous basant sur les chiffres que nous venons de citer, nous voyons que le grain mélangé, qui n'obtiendrait pas plus de 50 cents les cent livres sur le marché, rapporterait, même sous forme de poulets de qualité inférieure, tout juste le double, c'est-à-dire $1. Si les volailles étaient de meilleure race, le rapport serait encore deux fois plus élevé, c'est-à-dire de $2.36 les cent livres de grain. En d'autres termes, le cultivateur qui donne un mélange de grain à des races de volailles de table obtient $2.36 les cent livres pour le grain qu'il utilise de cette façon. Ce surcroît de bénéfice sur la vente des volailles des meilleures catégories par comparaison à celles de qualité inférieure s'explique par le fait qu'il faut moins de grain pour les premières et que leur viande se vend 10 cents au lieu de 6 cents la livre. Il y a plus: quand on se donne la peine d'engraisser spécialement, avant de les vendre, les volailles qui ont passé la saison sur un libre parcours, on peut en obtenir 13 cents la livre, ce qui donne $3.06 les cent livres de grain, c'est-à-dire le prix du grain pendant la guerre! Si toutes les volailles vendues au Canada étaient de cette catégorie supérieure, les cultivateurs canadiens y gagneraient un gros surcroît de revenu. Il suffirait pour cela de finir ces oiseaux avant de les vendre, c'est-à-dire de leur donner un peu plus de soins et un peu plus de nourriture.

IL Y A AUGMENTATION DE REVENU PAR ACRE

Les arguments que nous venons de citer devraient suffire pour encourager le cultivateur ordinaire à mieux préparer ses volailles, mais les chiffres suivants lui permettront peut-être de se faire une idée plus claire des avantages que lui vaudrait cette meilleure préparation. Calculons le rapport par acre qu'il rece-

vrait du grain vendu sous forme de volailles. En 1932 le grain vendu aux élévateurs a rapporté aux cultivateurs canadiens $5.02 par acre de terre. Ce chiffre est basé sur le prix moyen de vente du grain en 1932, sur le rendement moyen par acre du blé, de l'orge et de l'avoine, et sur le mélange de ces trois grains dans la proportion de 40 pour le blé, 25 pour l'orge et 20 pour l'avoine. Voyons maintenant ce qu'un acre des mêmes grains rapporterait sous forme de volailles. Pour chaque acre de ce mélange donné à la catégorie ordinaire de volailles (vendues ordinairement 6 cents la livre) le rapport serait de $10.05, juste le double du prix payé pour le grain à l'élévateur. Maintenant, si le même grain avait été donné aux meilleures classes de volailles comme, par exemple, celles des races américaines, les Plymouth Rocks, les Wyandottes, etc., qui se vendent 10 cents la livre, le rapport par acre aurait été de $23.90. On voit donc que l'utilisation du grain pour l'alimentation de ces volailles de libre parcours est une industrie fort avantageuse au point de vue du rendement par acre, mais comme nous le disions tout à l'heure, ces volailles devraient être engraissées avant d'être vendues. Si elles l'étaient il y aurait encore une grosse augmentation dans le rapport par acre. Au prix moyen de 13 cents pour cette qualité de viande, le rapport brut par acre, au cultivateur, du grain donné à des volailles que l'on a engraissées avant de les offrir en vente, serait en moyenne de $30.89, tandis que comme nous l'avons dit tout à l'heure, le même grain du même acre, porté à l'élévateur, ne rapporterait que $5.02. Ajoutons également que le grain donné aux volailles n'est pas toujours d'aussi bonne qualité que celui qui est vendu à l'élévateur. Est-il besoin d'autres arguments pour convaincre le producteur qu'il perd beaucoup d'argent à vendre ses volailles sans les engraisser?

LA VOLAILLE BIEN ENGRAISSÉE PLAÎT AU CONSOMMATEUR, ET LA CONSOMMATION AUGMENTE

Mais il est encore un autre aspect de la question: c'est celui qui a rapport au consommateur. L'une des raisons principales qui font que l'on mange si peu de volailles est que la plupart de celles qui paraissent sur la table de la famille ou sur celles des hôtels sont maigres. Le surplus de chair acquis au cours de l'engraissement est entièrement comestible; la quantité d'issues et de déchets n'est pas plus forte et la chair est tellement supérieure que le consommateur ordinaire est encouragé à manger du poulet plus souvent. Il y a encore une autre raison qui milite en faveur de l'engraissement: l'oiseau engraissé et habillé, bien en chair, conserve mieux sa forme au cours de l'expédition et ne se gâte pas aussi facilement que l'oiseau maigre; c'est parce que la couche de graisse qu'il a sous la peau le protège contre les bactéries nuisibles. Qu'on examine la question sous tous ses aspects, on ne trouvera que de bonnes raisons pour engager le producteur à engraisser ses volailles avant de les vendre. Tous deux y gagnent —le producteur aussi bien que le consommateur. L'intermédiaire y gagne également, car les bénéfices qu'il réalise sur les volailles de bonne qualité servent souvent à combler les pertes qu'il fait sur les volailles de qualité inférieure.

C'EST LE CULTIVATEUR QUI DOIT FAIRE CET ENGRAISSEMENT

C'est sur la ferme, par le cultivateur lui-même, que cet engraissement devrait être fait. Si le cultivateur s'y refuse, il vaut mieux évidemment qu'un autre s'en charge avant que la volaille soit vendue, mais le producteur perd de l'argent à ne pas le faire. Celui qui vend ses volailles encore maigres néglige une bonne occasion d'augmenter ses bénéfices. Cet engraissement se pratiquait couramment vers l'année 1900; beaucoup de cultivateurs canadiens avaient leurs propres "épinettes d'engraissement" et finissaient leurs propres volailles; il se vendait ainsi une bonne qualité de volailles grasses sur lesquelles le cultivateur avait la

majeure partie des bénéfices. Beaucoup de ces volailles engraissées en épinettes étaient exportées sur la Grande-Bretagne où elles jouissaient d'une haute réputation. Lorsque les temps devinrent meilleurs, les cultivateurs se désintéressèrent de ce travail; ils consentirent à laisser à d'autres le bénéfice s'ils voulaient se donner la peine de nourrir et de préparer les oiseaux. Il ne s'est pas engraissé beaucoup de volailles depuis cette époque, et c'est pour remédier à cet état de choses que cette circulaire a été préparée. Ce que nous cherchons à obtenir en premier lieu, c'est que les volailles soient engraissées, et en deuxième lieu, que cet engraissement soit fait par le producteur lui-même.

La question de la vente ne rentre pas dans le cadre de ce bulletin, qui se propose principalement de traiter de la nécessité de mieux engraisser les volailles. Nous ne parlerons donc de la vente que dans la mesure où elle affecte la préparation des volailles habillées. Disons, cependant, que pour vendre de la façon la plus avantageuse il faut suivre la demande courante du marché et s'attacher à produire du mieux possible ce que le marché demande. Cette demande aujourd'hui est pour les volailles de la meilleure catégorie, bien emballées, prêtes à être distribuées. La grosseur des oiseaux est également une question à considérer; depuis quelques années on demande des volailles plus petites, spécialement sur le marché anglais où de fortes expéditions de volailles canadiennes ont été vendues en ces deux dernières années. Les dindons les plus recherchés par les acheteurs anglais sont ceux qui pèsent de dix à quinze livres et les poulets les plus appréciés ceux qui pèsent de deux livres et demie à trois livres, pas plus de quatre livres, dans tous les cas.

L'organisation de "pools" locaux de volailles permet aux producteurs d'assembler, de classer et d'emballer leurs volailles de façon à répondre aux exigences de la demande et de s'éviter les frais de faire l'emballage eux-mêmes. Ce mode de vente a été adopté par un grand nombre de producteurs dans presque toutes les provinces.

A quelle époque doit-on vendre? Nous répondons sommairement à cette question dans le chapitre qui traite des différentes espèces de volailles. La majorité des volailles sont vendues en automne, quand les oiseaux ont assez bien pris leur forme. Si l'on pouvait s'arranger de façon à avoir certaines espèces comme, par exemple, les poulets qui ont commencé à se jucher, prêts pour la vente en été, avant que la production principale soit mise sur le marché, on aiderait ainsi à prévenir le surplus qui se produit généralement en automne et on obtiendrait sans doute de plus hauts prix au commencement de l'été.

CATÉGORIES POUR VOLAILLES HABILLÉES

Depuis l'établissement en 1928, de types-modèles pour les volailles habillées il y a eu progrès dans le classement, l'emballage et l'écoulement de ce produit la quantité des volailles officiellement inspectées, qui n'atteignait pas 43,000 caisses en 1929 a dépassé 226,003 caisses en 1936-37. Les producteurs feront bien d'apprendre à connaître la qualité des différentes catégories, car les volailles se vendent de plus en plus sur la base des catégories. Les différences entre les prix des catégories, établies par la demande du marché, sont là pour pour nous apprendre quelle est la production la plus avantageuse. Les catégories sont les suivantes: Spéciale, A, B C et D, et il y a deux classes, "Nourries au lait" et "Sélectionnées". Les différences de prix entre les catégories sont généralement établies sur la base suivante: catégorie B, 3 à 4c. de plus que la catégorie C; catégorie A, 2c. de plus que la catégorie B, catégorie spéciale, 1 à 2c. de plus que la catégorie A et 2c. de plus la classe "Nourrie au lait" que pour la classe "Sélectionnée" de la même catégorie. C'est-à-dire les poulets nourris au lait A valent 2c. de plus par livre que les poulets sélectionnés A, et 4c. de plus que les poulets sélectionnés B.

Si l'on considère le fait que sur les 226,003 caisses de volailles inspectées au Canada pendant l'année fiscale 1936-37, .009 pour cent seulement ont été classées spéciales et 3.79 pour cent classées A, il est évident qu'une merveilleuse occasion s'offre aux producteurs d'augmenter le revenu qu'ils tirent de leur basse-cour en engraissant mieux leurs volailles avant de les vendre.

LE PROCÉDÉ DE L'ENGRAISSEMENT OU "FINISSAGE"

Une volaille bien finie présente une apparence et un "toucher" que l'on ne peut obtenir que par l'engraissement à l'épinette ou par le gavage, au moyen d'une ration mélangée avec du lait, bonne pour former de la chair. Toutes ces choses ne peuvent pas non plus s'obtenir en moins de trois semaines d'engraissement spécial, il faut du temps pour changer la texture de la chair, et ce changement ne peut pas se faire au cours des dix ou quatorze jours que l'on prend généralement pour ce procédé. L'oiseau bien fini présente une apparence arrondie sur la poitrine et sur le dos, la chair du dos est la dernière qui se forme, le dos fournit donc une bonne indication de la perfection du "finissage". La surface a également un lustre ou une fraîcheur qui indique au spécialiste la qualité supérieure de la chair.

UNE CAISSE DE VOLAILLES "SPÉCIALES"

Douze poulets bien finis, d'une grosseur uniforme.

Lorsque l'on manie un oiseau on constate au toucher une absence de toute partie dure ou grossière, la surface ne donne pas une sensation graisseuse; le toucher doux, la peau lisse et tendre, rappellent la texture d'un gant de peau de chevreau de bonne qualité. Toutes ces choses indiquent la qualité de l'oiseau habillé. Le consommateur qui mange cet oiseau comprend ce que l'on entend

par un bon fini—de la viande qui est vraiment de la chair, qui n'a ni muscles ni graisse; de la viande où les petits globules de graisse sont si bien mélangés à la chair que cette graisse ne fond pas au cours de la cuisson, mais qu'elle reste en place, rendant plus tendre chaque particule de chair.

Poulets de gril (en anglais, *Broilers*).—Les poulets de gril ne sont plus aussi appréciés qu'autrefois, et il n'y a pas à chercher bien loin les causes de cette perte de faveur. Ces poulets portent généralement trop peu de chair sur les os; trop souvent dans les hôtels ils sont mal cuits et on les fait payer trop cher. Le premier défaut est sous le contrôle du producteur et nous en parlons ici, mais nous dirons également quelques mots des deux autres.

En ce qui concerne le remède qui est sous le contrôle des producteurs, voyons comment il pourrait être appliqué. On pourrait obtenir une charpente plus compacte sans que l'aptitude pondeuse des poulettes soit affectée. Le moyen d'y arriver serait d'opérer une meilleure sélection des parents, mais il faudrait pour cela du temps. Quoi qu'il en soit, tous les cochets ne sont pas vendus comme poulets de gril et ceux qui le sont devraient être choisis à cause de leur type compact. Quant aux autres, il vaudrait mieux les réserver pour les vendre comme poulets de broche (en anglais, *Roasters*).

Pour le commerce des cochets, que ce soient des poulets de gril ou des poulets de broche, les renseignements suivants, basés sur des recherches faites à la Ferme expérimentale, peuvent être utiles.

Si les poulets sont bien nourris pendant la période d'élevage le poids le plus avantageux pour la vente—celui où la viande revient le moins cher par livre—est de 2 à 2½ livres pour les oiseaux du genre Leghorn et de 3 à 4 livres pour les races lourdes; on fera donc mieux de vendre les oiseaux lorsqu'ils arrivent à ces poids, pourvu que l'on ait un débouché satisfaisant.

Les données recueillies à la Ferme expérimentale, montrent que le bénéfice sur le coût de la nourriture, aux prix d'Ottawa, pour des poulets de gril, à l'âge de huit semaines, est de 10 cents par oiseau lorsque les poulets sont vendus en juin. Les mêmes poulets de gril vendus en avril, aux prix locaux, laisseraient un bénéfice sur le coût de la nourriture d'environ 22 cents par tête. Les mêmes oiseaux gardés jusqu'à l'âge où ils sont bons à rôtir (20 semaines) auraient rapporté un bénéfice de 44 cents pour les Rocks Barrés et de 20 cents pour les Leghorns. S'ils avaient été vendus en septembre, au bas prix qui avait cours alors, le bénéfice sur le coût de la nourriture aurait été de 19 cents pour les Rocks et moins pour les Leghorns, et aux prix du marché de décembre, les bénéfices auraient encore été moindres. Si les poulets de gril éclos de bonne heure étaient conservés jusqu'en juin ou au commencement de juillet (3 ou 4 livres) ils rapporteraient un bénéfice de 49 et 41 cents respectivement. Ce calcul se base sur les prix actuels du marché pour les catégories supérieures des différents poids en 1933 et ne tient compte que du coût de la nourriture. Il est donc bien clair que si ces poulets sont vendus comme poulets de gril, il faut les vendre de bonne heure pour obtenir un bénéfice raisonnable, et si l'on ne peut pas les vendre à cette époque, il vaut mieux les conserver jusqu'en juin ou juillet, quand ils peuvent rapporter un prix satisfaisant comme gros poulets de gril pour ceux qui sont près d'un bon marché. Après cela, le meilleur moment pour la vente est en septembre lorsque les oiseaux pèsent de 3 à 4 livres, mais dans tous les cas il faut qu'ils soient finis, c'est-à-dire engraissés.

L'engraissement en épinette est celui qui donne la chair de la meilleure qualité; vient ensuite l'engraissement en loge ou parquet, à condition que ces parquets soient tenus propres et dans un bon état sanitaire. Il n'y a que les poulets en état vigoureux qui valent la peine d'être engraissés. Avant de les mettre dans les épinettes ou les parquets donnez-leur un purgatif et débarrassez-les de leurs poux. Donnez peu de nourriture d'abord. Il faut de deux à quatre semaines pour l'engraissement. La Ferme expérimentale a trouvé que presque tout bon mélange de grains cultivés sur la ferme, finement broyés et mélangés avec du lait, est satisfaisant.

Une bonne ration d'engraissement peut se composer des suivants:—

1 partie de blé entier finement broyée,
1 partie d'orge entière finement broyée,
1 partie d'avoine ronde finement broyée,

Lait écrémé frais, lait entier frais ou lait de beurre frais, employés en mélange avec le grain.

Cette ration est bonne pour toutes les espèces de volailles, à l'exception des oies et des canards.

On peut obtenir d'excellents résultats en servant de petites patates en proportion du tiers du mélange qui précède; on les donne crues et finement hachées.

Distribuez la nourriture aussi souvent que vous pouvez le faire commodément, mais n'en donnez jamais plus que les oiseaux ne peuvent en consommer sans en laisser. La régularité dans les repas et le bon état des oiseaux avant l'engraissement sont essentiels pour obtenir les meilleurs résultats.

Poulets de broche (en anglais, *Roasters*).—Les premiers poulets de broche que l'on vend pendant l'été ou au commencement de l'automne sont en réalité de gros poulets de gril, et doivent être traités de la même façon que ces derniers. Lorsqu'on a un bon marché à sa portée, on fera mieux d'y envoyer les poulets de broche au commencement de l'automne, pour éviter l'encombrement qui se produit généralement à la fin de l'automne ou au commencement de l'hiver. Les prix offerts pour ce genre de volailles pendant la saison des fêtes sont généralement assez réguliers, à condition que les poulets soient assez bien engraissés. Il arrive tant de poulets de broche trop maigres sur le marché qu'il est extrêmement difficile de les vendre. Les oiseaux à chair jaune, à l'exception de ceux qui sont très gras, ne sont plus bien vus aujourd'hui. Comme on demande des oiseaux à chair blanche pour le commerce d'exportation, on fera bien d'abandonner le blé d'Inde qui a été longtemps l'aliment de base pour l'engraissement de toutes les catégories de bestiaux, car ce grain produit une couleur très foncée dans les variétés de volailles à chair jaune.

Une ration d'engraissement semblable à celle que nous venons de recommander pour les poulets de gril fera très bien l'affaire; il ne faut pas se servir de grain entier pendant la période de finissage et l'on ne saurait trop insister sur la valeur du lait, sous quelque forme, en mélange avec la pâtée. Engraissez pendant 3 à 4 semaines; donnez d'abord de petites quantités de nourriture et soyez sûr que cette nourriture n'est pas absorbée par les poux qui infestent les volailles; débarrassez vos volailles de ces poux à tout prix.

Poules.—Après la saison de reproduction, on se débarrasse ordinairement des vieilles poules. Un bon nombre de ces poules sont absorbées par le commerce juif, qui les prend en vie; plus elles sont grasses mieux elles valent pour cela. Cependant, le cultivateur ordinaire porte généralement ses poules au marché sans aucun engraissement préalable, et il a tort. Les poules de ce genre, mises en épinettes ou en parquets s'engraissent très rapidement et portent plus de chair que les poulets de gril ou de broche. On devrait leur donner au moins deux semaines d'engraissement spécial pour obtenir cette qualité supérieure, cette rondeur des formes et cette uniformité qui commandent les meilleurs prix.

Chapons.—Le chaponnage des cochets des races lourdes se pratique un peu depuis quelques années. On a essayé tout dernièrement cette pratique sur les Leghorns pour voir s'il serait possible de vendre comme chapons les cochets Leghorns qui ne peuvent être présentés comme poulets de gril ou comme poulets hâtifs de broche. On voulait voir s'il serait possible de trouver un débouché d'exportation pour un poulet de 3 à 4 livres, ce qui permettrait de conserver les cochets Leghorns au lieu de les détruire, comme on le fait aujourd'hui dès qu'on peut les distinguer des femelles.

Le seul moyen avantageux de traiter des chapons Leghorns est de les vendre lorsqu'ils pèsent de 3 à 3½ livres; la même nourriture déjà recommandée pour

l'engraissement convient très bien. Les chapons nourris de cette façon font de très bonnes volailles de table et devraient rapporter un plus gros prix que les cochets de la même taille et de la même race. S'ils sont destinés à être exportés en Angleterre, il faut veiller à ce que la chair soit très blanche et que l'éperon ne se voie pas. Pour obtenir cette chair blanche, il ne faut pas donner beaucoup de verdure, comme la luzerne, et il peut être bon de garder les poulets plus longtemps en épinette. Pour que l'éperon ne se voie pas, traitez-le avec un crayon caustique au moment du chaponnage.

On chaponne les races lourdes pour que la chair reste tendre jusqu'à une saison plus avancée, ce qui permet de les vendre à bon prix à cette époque. Les chapons de ce genre rapportent un plus gros prix que les cochets mais il n'est pas avantageux de les conserver huit ou dix mois, comme on l'a si souvent recommandé.

CATÉGORIES DE DINDONS

Les catégories de gauche à droite sont les catégories A, B, et C. Les catégories A et B portent les étiquettes du gouvernement.

Le commerce des hôtels et des clubs absorbe presque toute l'offre de chapons. L'engraissement pour ce commerce est essentiel; ces poulets sont naturellement en bon état de chair et cependant l'engraissement en épinette est nécessaire si l'on veut obtenir les bénéfices les plus élevés. La saison des fêtes, le commencement de l'hiver sont les meilleures époques pour la vente. Comme les chapons sont considérés comme une spécialité, l'époque de la vente ou l'avantage du chaponnage dépendent surtout de la demande locale et de l'état du marché. On a vu par les expériences qui ont été faites que le seul avantage que les chapons ont sur les cochets est qu'ils se vendent à meilleur prix que ces derniers.

La nourriture à donner aux chapons et le système général d'engraissement en épinette sont les mêmes que pour les poulets de broche.

Dindons.—Les dindons font leur apparition sur le marché à l'époque des fêtes, mais il s'en vend un grand nombre pour le commerce des hôtels et des cercles au commencement de l'automne. L'époque à laquelle les dindons doivent être engraissés dépend entièrement du genre de marché sur lequel on désire les écouler. Lorsqu'on en expédie un grand nombre à la fois, l'uniformité est un facteur de première importance, au point de vue des bénéfices. Ce qui importe

EMBALLÉES POUR L'EXPÉDITION
Caisses de volailles expédiées dans un wagon frigorifique.

le plus, cependant, c'est que les oiseaux soient bien engraissés; il y a beaucoup trop de dindons qui sont vendus maigres. Trois semaines d'alimentation suffisent pour engraisser ces oiseaux, mais il faut qu'ils soient bien nourris; il faut aussi qu'ils soient en bon état avant d'être mis à l'engraissement. L'engraissement en cour ou en liberté est le moyen le plus répandu; on pratique aussi l'engraissement en parquet et le même mélange de grain que pour les poulets de broche donne satisfaction.

C'est toujours un bon système que de se tenir au courant de la demande du marché, afin de produire des oiseaux de la qualité et de la taille qui rapportent les plus gros prix. Depuis plusieurs années on donne la préférence aux dindons bien dodus, pesant moins de 12 livres, tandis qu'autrefois on préférait les dindons de 12 livres et plus.

Pour obtenir ces oiseaux de plus petite taille, il ne faut pas changer radicalement de sujets reproducteurs; il vaudrait mieux choisir pour la reproduction des oiseaux d'une conformation bien dodue et qui atteignent toute leur taille plus tôt. De même, en choisissant les oiseaux pour les premiers marchés, il est bon

de se rappeler que les spécimens à gros squelette peuvent ne pas être assez gras; il vaudra mieux les réserver et les engraisser pour un marché plus tardif. On fera bien de les engraisser à l'épinette comme les poulets de broche.

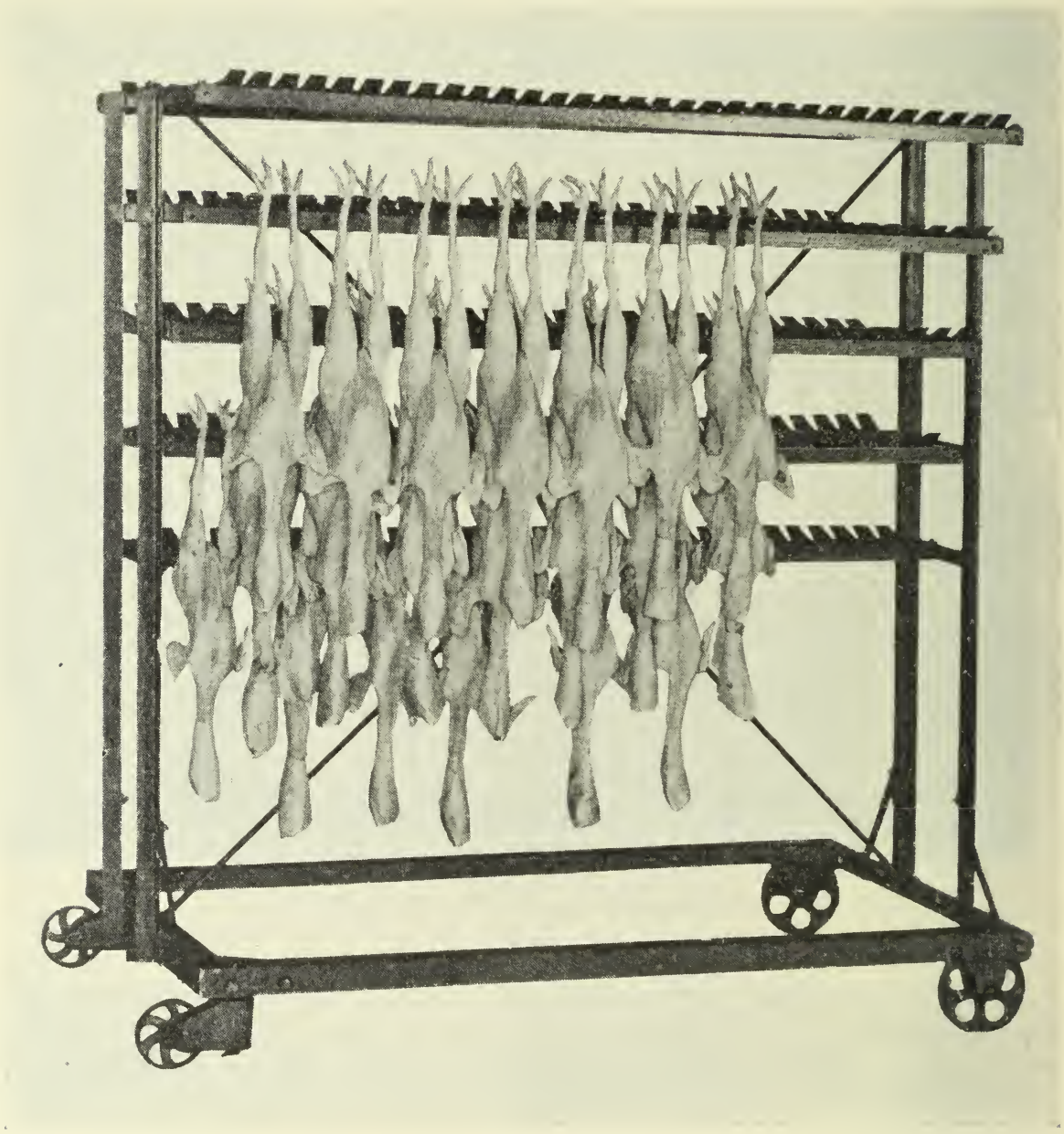
En ces deux dernières années un nouveau débouché s'est ouvert en Grande-Bretagne pour les dindons canadiens, ce qui a aidé à faire monter les prix et à stabiliser le marché domestique. On demande en Grande-Bretagne des dindons de la catégorie A, de 12 à 15 livres, et les oiseaux pour ce marché doivent être prêts deux semaines plus tôt que ceux qui sont vendus pour le commerce de la Noël au Canada.

Canards.—La meilleure époque pour vendre les canards est lorsqu'ils ont dix semaines, quel que soit l'état du marché. On a constaté par des expériences que les canards commencent à muer au bout de dix semaines et qu'ils ne se développent plus aussi vite.

Lorsque les canetons atteignent l'âge de sept semaines, on peut changer leur nourriture en une pâtée d'engraissement composée de 50 livres d'orge finement broyée, 35 livres de gru rouge (petit son) et 15 livres de poudre de viande de bœuf, avec un peu de gros sable. Employez du lait, sous une forme quelconque, en mélange. Nourrissez souvent les canetons et empêchez-les d'aller à l'eau. Au bout de trois semaines de cette alimentation, les canetons devraient être en excellent état de chair. Il y a, bien entendu, un grand nombre de canards d'éclosion tardive que l'on conserve pour le marché de fin automne et qu'on laisse généralement sur un libre parcours jusqu'à trois semaines avant la vente. La réclusion complète et l'inactivité sont essentielles pour l'engraissement des canards.

Oies.—Les opérations d'engraissement sont les mêmes pour les oies que pour les canards, sauf qu'on les laisse généralement courir en liberté jusque vers la fin de l'automne. Trois semaines suffisent pour l'engraissement; le procédé est le même que celui qui a été décrit dans le paragraphe relatif aux canards.

Note.—On trouvera des renseignements plus complets sur les méthodes d'alimentation et de vente dans le bulletin du cultivateur n° 38 que l'on peut se procurer en s'adressant au Bureau d'extension et de publicité, Ministère fédéral de l'Agriculture, à Ottawa.



Râtelier commercial pour le refroidissement des volailles.

CAL/BCA OTTAWA K1A 0C5
3 9073 00200428 3

OTTAWA
J.-O. PATENAUDE, O.S.I.
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
1937